

市场机制与计划经济

MARKET MECHANISM & CENTRAL PLANNING

编者按 密尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）是美国著名的经济学家、芝加哥货币学派代表人物，以其在货币理论、消费理论、经济安定政策方面的贡献获1976年诺贝尔经济奖，现任斯坦福大学胡佛研究所（Hoover Institute）研究员。1980年曾访问中国。

弗里德曼在本文中以一枝铅笔为例，深入浅出地论述了市场机制即价格规律的作用，特别着重探讨了价格在组织经济活动中的三个功能：传递信息、产生激励、决定收入的分配，三者彼此相关。价格在传递信息的同时给人们以激励，从而使人们对信息做出反应，并且决定了收入的分配。他认为，如果想把价格体系在收入分配方面的功能同传递消息和提供激励的功能分割开来，事实上是做不到的。因为价格对收入分配的影响一经消失，其传递消息和提供激励的功能也就不复存在了。作者认为，当计划经济试图利用市场时，其主要的障碍乃在于此。他接着从这个角度分析了兰格—伦纳方式以及南斯拉夫等国家的方式和困难所在。

关于如何在计划指导下运用市场机制的问题，是当今各国经济学界广泛注意和探讨的一个中心。不同的学派有不同的观点。作为货币学派的代表，我们发表了弗里德曼这篇文章，本刊今后将陆续约请代表各个学派的经济学家撰稿，同中国读者见面。

如何在计划经济中运用市场机制？这个课题已经引起东西方理论界的广泛注意，同时，不论是采取什么样的形式，各个公有制国家也正在普遍地利用市场机制；不少公有制国家还在进行进一步利用市场机制的试验，以期作为计划的补充或替代物。

在经济学中有一句老话：迂回的方法比直接的方法更有效。为了更好地了解在计划经济中运用市场机制的可能性，首先要分析市场如何运转、什么是市场的基本原理、市场如何能够协调千百万人的活动而毋须详细的中央计划。

一件最令人费解的事是：一个

涉及人类行为的复杂体制，在没有经过自觉的有目的设计的条件下能够发展起来。可是这却是事实，即使是最简单的例子，比如到商店买东西，情况也是如此。当然，我们可以假定有一个上级机关发出命令，以保证“合适”的产品以“合适”的数量生产出来，并在“合适”的地方供应。这是把很多人的活动协调起来的一种方法——军队的方法：将军命令上校，上校命令少校，少校命令中尉，中尉命令军士，最后军士命令列兵。但是，命令的方法只有在一个规模很小的单位中，才能成为唯一的方法。即使是最专制的家长也无法用命令控制其家庭

成员的每一个行动；任何一个具有相当规模的军队决不可能完全用命令来统率。将军不可能掌握所有必要的信息来指导其下属的每一项行动。在执行一系列命令的过程中，军人，不论是军官或士兵，都有依据所处具体情况而采取行动的自，因为处在特殊情况下的特殊信息并不是上级所一定能掌握的。命令必须以自愿合作为补充，这是一种看来不甚明显、但却更为细致、更加基本的协调多数人活动的方法。真正的问题是中央计划中的命令在多大程度上不可避免地有赖于自愿的合作，这正是理解自愿合作的重要性所在。

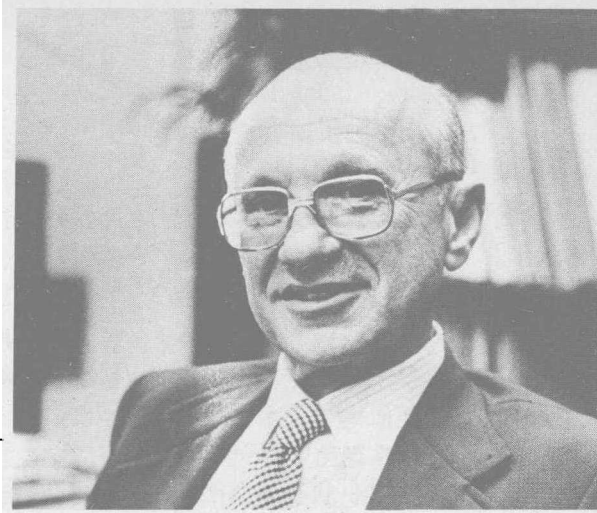
市场机制的广泛应用

以上道理不仅适合于经济活

动，对于任何多数人的活动都是如

此。更有意义的是，上述道理可以

市场-价格的三个功能
传递信息
产生激励
决定收入



密尔顿·弗里德曼 (Milton Friedman)

密尔顿·弗里德曼

用来解释一种没有中央计划的复杂的社会体制如何在自愿合作的基础上发展起来。这种复杂的社会体制并不需要中央机构来计划，却能在不断的发展变化中，秩序井然。什么样的词可以变成语言，什么样的规则应成为语法，这并不需要任何人批准，但却成为个人和社会所公认的东西。经济秩序通过市场发展起来，是与语言的发展十分相似的，主要通过人们自愿的交流。人们互相交流思想、信息甚至闲聊，正如人们交换商品和劳务一样。在自愿的交流过程中，词汇的意义丰富起来，语法的规则逐步形成，谈话的双方都因所使用的语言的一致性而得益。通过越来越广泛的使用，这种为更多人所接受的共同规则最后才纳入词典。在这个过程中，没有强制，没有有权发命令的中央计划者。近年来，只是国家的学校系统在语言的规范化方面发挥了一些重要作用。

另一个例子是科学知识。任何学科——物理、化学、气象学、哲学、人类学、社会学、经济学——的发展，决不是任何个人苦思冥想的产物。任何学科都是自发“成长”起来的，而这种成长使学者们感到方便；这种成长永无休止，只要新的需要出现，就会有新的变化。任何学科的成长都与经济的发展酷似。学者们互相合作，因为他们发现彼此因合作而受益。他们接受

别人的成果，因为这些成果对自己有用。他们通过口头联系、交流未出版的论文以及出版杂志和书籍来交流成果。合作是世界规模的，正如在经济市场中一样。同事们的敬意和赞许就如在经济市场所收到金钱酬报一样。为了赢得尊敬，为了让同事们接受自己的研究成果，学者们以科学有效的方式开展自己的研究。科学研究的总成果总要大於个别成果之和，因为每个学者的工作总是建立在别的学者工作的基础之上，而他的工作又成为进一步发展的基础。可以说，物理学是自由市场在观念上的产物，而汽车则是自由市场在物质上的产物。当然，在此过程中政府的干预已经影响到资源和知识的应用，但政府的作用毕竟是次要的。事实上，很多强烈主张中央计划经济的学者，却清楚地认识到“中央计划科学”对科学的发展将意味着怎样的灾难。那时，他们的研究活动将不能按照他们在科学探索中的进展和实际需要来进行，而必须听从来自中央政府的命令。

社会的价值，其文化、社会风俗等，都以上述相同的方式发展起来，即自愿交换、自发合作，一个复杂的体系通过试验和错误，接受和反对而演进。从来没有君主以法令规定加尔各答的居民应欣赏什么样的音乐以区别于威尼斯的居民。这种差别极大的音乐文化是在没有

任何人计划的条件下发展起来的，是通过一种与生物演进相平行的社会演进的方式发展起来的。当然，个别君王或当选的政府也可能通过支持某一个音乐家或某一音乐流派来影响社会的演进，就如一些富人们所干的那样。

由自愿交换而形成的体系，不论是语言还是科学发现，不论是音乐流派还是经济制度，都会形成它自己特有的生命，并在不同的条件下，采取不同的形式。自愿交换在某些方面可以产生统一性，而在另一些方面则与多样性相结合。这是一个非常微妙的过程，我们只能掌握其一般的原理，却难以预测其详细的结果。

这些例子不但说明了自愿交换适用的巨大范围，也显示了“自利”(self-interest)的广泛含义。对经济市场的狭隘理解导致把自利狭义地解释成为缺乏远见的自私自利(selfishness)，就如经理人员只考虑即刻的物质酬报一样。经济学已经因为完全不现实的“经济人”的假设所引伸一系列结论而受到批评。这种“经济人”几乎无异于计算机，只对金钱刺激发生反应。这是一个极大的错误，自利并非缺乏远见的自私自利。自利是参与者得到的利益，而不论是什么样的利益，不论他们如何评价这种利益，不论他们追求什么样的目标。科学家寻求扩大本学科领域，传教士

们寻求使异教徒能够建立真正的信仰，慈善家们寻求把舒适带给需要

的人——所有的人都在追求他们按

自己价值标准所判断的利益。

经济事例

一个简单的经济事例就可以起到举一反三的作用，并为了解价格体系的功能提供线索。就以简单的铅笔为例。美国作家瑞德(Read)认为世界上没有一个人能单独把铅笔制造出来。这似乎是一个过于浅显的说法，可是在理论上却是十分正确的。让我们试想制造铅笔的过程。首先你得制造铅笔杆，木杆必须来自树木，锯树木又需要钢铁，生产钢铁又需要铁矿、煤和炼钢炉。可以想像，为了生产一枝铅笔，必须有成千上万人的合作，而这些人当中，决没有一个人只是为了需要一枝铅笔才工作的。他们中有些也

许一辈子没见过铅笔，也不知道铅笔究竟有什么用。每个人只把他的工作当作取得自己所需要的商品和服务的手段，而这些商品和服务正是哪些需要铅笔的人为获得铅笔而提供的。令人惊奇的是：铅笔终于制成了，没有一个人坐在办公室里对这些成千上万的人下命令，更没有警察强制人们执行命令。这些人住在不同的国家里，讲着不同的语言，有着不同的宗教信仰，彼此间甚至可能还有怨仇，但这些区别和分歧并没有影响他们为制造铅笔而合作。这是怎么发生的呢？

二百年前，亚当·斯密(Adam Smith)在建立现代的科学的经济学时就给了我们回答。斯密的《国富论》的立论是令人难以置信地简单：如果交换是自愿的话，只有在双方认识到交换的结果彼此互利，交换才可能发生。大多数经济学的谬误正在于忽视这一道理，以致于认为一个馅饼两人吃，一人多吃，另一人就得少吃。对于两个人之间的交换，这个道理是显而易见的；但对于散布在世界各地的人们，如何可能协作以增进各自的利益，则很难一眼看穿。

价格的作用

价格体系(price system)是一种没有中央指导(central direction)而发挥功能的机制。它并不需要人们彼此交谈或彼此喜爱。当我每天吃面包时，我并不知道制面包的小麦是白人种的还是黑人种的，是中国人、德国人或印度人种的。价格体系使得人们在从事自己工作的同时和平地与别人合作。

亚当·斯密天才的光华在于他发现在买者与卖者自愿交易中形成的价格能够把千百万寻求自己利益的人的活动协调起来，而使人人得益。

价格在组织经济活动时，履行三种职能：首先是传递信息(information)；其次是产生激励(incentive)，使人们能够在使用现有资源时，以较少的成本取得最高的价值；最后，价格也决定收入的分配。上述三项职能是彼此相关的。

一、传递信息

可能是因为上学的孩子多了，或者是其它原因，对铅笔的需求增加了，零售商发现铅笔的售销量增加，他们就向批发商订购更多的铅

笔，批发商则向制造商订购更多的铅笔，制造商则订购更多的木材、钢、石墨等制造铅笔的原料。为了使原料的供应者增加供应，他们愿出高价购买。这个高价促使供应商提高生产力以满足需求。为了能有更多的工人应聘，他们就提高工资或改善工作条件，这样涟漪四移，使全世界各地都获得铅笔需求增长的信息。

价格体系只向那些需要了解信息的人传递重要信息。木材的生产者并不需要知道对铅笔的需求究竟是因新添的幼儿园，还是填写14,000张官方报表而增加。他们甚至毋须了解铅笔的需求情况，他们所需了解的只是有人愿意付出更高的价钱买木材，而这种高价可能持续较长时间，以致值得增加生产满足新的需求。以上信息均由市场价格提供。首先是现有的价格，其次是将来付货的价格。

为了有效地传递信息，一个重要问题是保证信息不阻塞在不需用信息的人的口袋中。价格体系会自动地解决这个问题。传递信息的人有着一种激励的因素去寻找需用信

息的人；需用信息的人则有内在的动力去获取信息。铅笔制造商是十分关切木材业的，他总是想找到新的供应者，提供更好的木材或较低的价格。同时，木材生产者也总与顾客保持接触，以发现新的顾客。那些与以上活动无关的人，当然对木材的价格毫无兴趣、漠不关心。

价格不仅从最终的买主那里传递信息给零售商、批发商、制造商和资源拥有者，价格还通过别的途径传递信息。假如森林火灾或罢工减低了木材产量，木材价格就会升高，这就告诉铅笔制造商必须少用木材还告诉他维持原先的铅笔产量已经不划算了，除非他能以较高的价格出售铅笔。铅笔产量的下降使另售商可能提高价格，较高的铅笔价格告诉铅笔的使用者：铅笔头要用更短些才能扔掉！但铅笔的使用者并不需要知道铅笔为什么会涨价。

二、激励

人们在获得信息后，必须有一种激励的因素，使之对信息作出正确的反应。否则即使是准确信息的有效传递仍然是无为的浪费。对于

木材生产者来说，当他面临上涨的木材价格，必须有激励他的力量使他愿意增加木材产量，否则让他知道木材需求量增加的信息也是丝毫没有用处。自由价格体系的优点之一就在于价格在传递信息的同时，也给人们以激励，从而对信息作出反应。

价格的这一功能是与第三个功能密切相关的，即价格决定收入分配的功能。生产者的收入取决于出售产品的所得与生产产品时所化费的成本间的差额，他的生产量就取决于收支对比的结果。如果提高产量所增加的所得大于所增加的耗费，他就会继续提高产量，直到二者相等为止。产品价格越高，所得与耗费的差额也就越大。

总的说，他生产得越多，生产成本也会越高。因为随着产量提高，木材会变得更加稀缺，增雇的工人或者技术较差，或者要付更高的工资把熟练工人从其它行业吸引过来。但因为木材价格已经提高，因而木材生产者有可能负担较高的成本，增加产量。

价格也推动生产者以最有效率的方式进行生产。假如木材变得稀缺，因而价格提高，铅笔制造商从木材价格的提高获得信息，因而更加节省地利用较贵的木材。

木材的价格除了对木材业的生产者和消费者有着激励的效果外，还对其它行业的工人和资源拥有者发生影响。对木材较高的需求必定会提高伐木工的工资，这是一个信号，说明对伐木工的需求已经高于从前。较高的工资则是对工人的一种激励，过去有些工人并不介意是

当伐木工还是干别的行业，现在就可能选择伐木业。刚进入劳动力市场的年青人中也会有更多的人选当伐木工。

三、收入分配

每个社会，不论是如何组织的，在收入分配上，总有令人不满意之处。为什么自己的收入比别人少？或者比别人多？我们常常觉得难以理解。这山望着那山高，我们总是责备现有的制度。在一个命令体制中，忌妒和不满会冲着统治当局；在自由市场体制中，则对市场发牢骚。

据此，有人想把价格体系在收入分配方面的功能同传递信息和提供激励的功能区分开来。近几十年来，美国以及其它一些市场经济国家不断干预自由市场所形成的收入分配，以期使分配更加平等，要求政府在这方面采取更进一步措施的呼声也很强烈。

但是，价格对收入分配的影响一经消失，价格的传递信息、提供激励的功能也就不复存在。如果人们的收入并不取决于他为别人提供的服务的价格，那么他何必费劲去取得关于价格的信息，并对信息作出反应呢？如果干好干赖收入都一样，有谁肯好好干？如果高价的交易并不会使你的收入增加，你何必还费力去找高价的买主？如果积累资本并无酬报，那么人们何必不及时行乐而把钱省到明天？如果维护现有的资本设备并无酬报，人们何必不挥霍滥用？如果价格不再影响收入分配，价格也就失去了其它功能。唯一的替代物就是命令，即由

一个权威来决定谁应该生产？应该生产什么？应该生产多少？需要有权权威来决定谁扫大街？谁当经理？谁当警察？谁当医生？

有人认为是社会服务的愿望可以代替由价格体制所提供的激励，其结果是领导人——不论是自由经济还是计划经济的国家，一再使用爱国主义或民族利益规劝他们的老百姓努力工作，降低工资，或要求他们去干一些政府需要的工作。可是，这一类规劝总打不破失败的记录。其原因并不是人民对爱国主义、民族利益和团结的激励毫无反应。这是一种很强烈的感情，而且确实促使人民作出异乎寻常的努力。失败的最基本原因在于规劝并不附有与取得合意目标相关的信息。例如，规劝可以用来招兵，但规劝几乎永远不可能用来解决社会和经济的协调问题。人们很难判断什么是社会的需要？什么样的行为有利于社会？每个人的视野毕竟是有限的，不可能料想自己行为的长远效果。在“民族利益”、“为社会服务”的激励下，他既可能作出有益的行为，也可能作出有害的行为。

通过价格体系传递信息的优点在于其激励程度必然高于其它激励，因为价格激励自动地附随有关于激励效果的信息。

当计划经济试图利用市场时，最主要的障碍在于试图把价格的收入分配功能与传递信息、提供激励的功能割裂开来。对于如何既要发挥自由市场的优点，又要消除价格的收入分配功能，已经有了广泛的研究。

兰格—伦纳方式

是将市场作用的结果转化成为对国营企业经理人员的指示，以办好企业。

例如，在自由竞争的市场上，价格趋向于与边际成本(marginal cost)——即额外生产一个单位产品新追加的成本相等。与此相应，兰格和伦纳主张让国家指令国营企

在西方，对于这个问题最有名的论著，是波兰经济学家奥斯卡·兰格(Oskar Lange)和英国经济学家埃伯·伦纳(Abba Lerner)合写的一本关于社会主义社会通过市场来进行组织的一本书。

他们的方法关键在于让国营企业在市场中开展竞争，其中心思想

业的经理将其产品的价格定在相当于边际成本的水平上，或者使规定的产量恰好使价格等于边际成本。在计算边际成本时，他们让企业的经理用最接近于自由市场的价格来计算工资、利率和原材料成本等。但是，这只是对资本主义的“利用”而已。按照他们的计划，个人的收

入却并不完全由自由市场决定。经理们在进行投资业务时，不是用他们自己或其它个人的钱来投资，他们只不过在使用国家的资金。投资的风险并不是他们自己的风险，而只是国家的风险。同样，工人的实际收入也不等于企业经理在计划产量时所概算的工资。

这只是兰格—伦纳精湛分析的一个小例子。这是一部杰作。它对于传授自由市场的作用颇有教益。但是书中对于其真正的课题——如何管理社会主义国家，还是谈得太少。我不想过细地来论及他们的分析，因为他们精湛的分析与分析中的缺陷并不直接相关。

让我先强调他们的方法的优点——迫使计划者对自由市场的情况进行估算，因而真正考虑那些与提高生产效率有关的因素。这一方法在很多国家以或大或小的规模进行了试验，例如波兰、捷克、匈牙利和罗马尼亚等，其结果全都使改革的发起者十分失望，尽管后行者比先行者强一些。

英国金融记者赛姆·勃列坦（Sam Britan）深刻地总结了上述方法很少成功的原因（《Encounter》杂志，1980年1月号），他写道：

“出版一套规则，要求国营企业的

经理们像竞争性私人企业中追求利润的企业家那样行事，却忽视经理们所实际面临的动力，就像在马背上涂条纹就想把马变成斑马一样。”

这种方法的基本问题是行为的调节问题。自由市场体制的中心特点是每个个人在一定的激励下，会恰当地调节自己的行为。每个人在使用自己的劳动力为自己生产产品时，都有一种强烈的自利的推动力，因而工作勤奋而有效；那些以自己的财产而甘冒风险的人，有着内在的动力，要最有效地使用自己的财产；如果有人使用自己的财产而雇佣他人劳动时，他会有动力调节他们的劳动，使工人们有效地工作；消费者在化自己的钱，也有动力控制自己，谨慎地花钱。

那么，要求国营企业的经理人员表现得像追求利润的企业家一样，靠什么动力来推动他们这么干呢？可以让政府的官员设法控制他们，但又有什么动力来推动官员一定要适当地控制经理呢？而且，他们又如何获得信息来进行调节控制呢？

举一个特殊的例子。有一个人他自信自己对投资风险的判断有十分之一的成功率，而其中成功的判断会带来一百倍于成本的收益。显

而易见，按此成功率，承受风险是非常值得的，输赢相抵后，肯定会有盈余。

如果在市场体制中，个人就可以作出是否甘冒风险的决策，并可取得因冒风险而赚取的全部或大部收益，在此情况下，他就有动力去承担风险。他知道每十次他会失败九次，但其中一次成功的收益是如此巨大，因此冒此风险是十分值得的。

设想相同的情况发生在一个国营企业里，经理人员如何能够说服上级相信他的输赢判断呢？他很可能对自己的判断力十分自信，但他却很难说服他的上级。此外，酬报的办法也是十分不同的。其中一次投资成功，他可能获得一些额外收益，例如授予奖章或其它荣誉；而其它九次失败，他肯定会受到谴责，甚至丢掉乌纱帽。在这种情况下，成功的酬报并不能补偿失败的损失。他在投资决策时，很自然地会尽力避免风险，力求安全。在此方针下，他肯定依然取得收益，他简直无可指责，他的经营活动是十分合乎人情的。

但是，从社会的角度来看，这种经营方式正是造成停滞不前的原因，也是一般公有制经济的通病。

南斯拉夫方式

兰格—伦纳方式还有很多变种，其中之一就是南斯拉夫方式，其特点已经不是“玩弄”资本主义，而代之以建立有限度的资本主义。这种有限度的资本主义又分为两类，一类是完全的资本主义私有制，另一类是工人合作所有制。

南斯拉夫有70%耕地属于农民私人所有，农民们为市场生产，很像苏联农民的自留地。按苏联的官方统计，这种自留地只占耕地的1%，却供应了全国三分之一的食品。我猜测中国的自留地与此十分相似，但我还没了解详细情况。

除农业外，南斯拉夫政府也准许私有企业经营，但雇佣人数除家庭成员外不得超过5人，这样就限

制了私有企业的规模。但同一个家庭的各个成员可以各自组织企业，这些企业联合起来便可以达到相当大的规模。尤其在旅游业方面，这类企业起了主要的作用，这是南斯拉夫有效而获利甚巨的一个行业。

对于大型企业，南斯拉夫采取了工人合作所有制的形式，企业属工人所有而不是国家所有。

几十年前，南斯拉夫曾试用死板的苏联中央计划管理的方法，结果极不成功，因而干脆放弃，而改用现行的工人合作管理。这种形式远比死板的中央计划管理来得成功，但与完全成熟的自由市场制度相比，还有不少问题。

南斯拉夫的形式初看十分引人。

企业的工人拥有自己的企业，简直无可指责。

但是，我们必须对此进行深入的考察。这种形式的缺陷主要在于：产权与就业的联结，也就是说，工人对企业的产权只限于他在此企业就业而言。工人一经离厂，也就失去产权。所以南斯拉夫没有真正的资本市场，因而也就排除了个人在较大规模上用自已的资本而不只是用自已的劳动力进行投资或发明并由此取得酬报的可能性。

只要举一些例子就可以说明这种方式是如何降低经济效率的。例如，有一个企业经营十分成功，销售所得大大超过成本，这说明扩大这个企业，加雇工人，是十分合乎

社会利益的。可是另一方面，工人的酬报不但取决于他付出的劳动，同时还取决于每个工人平均拥有的产权——包括机器、设备、技术知识和商誉。现有的工人会很不同意加雇工人，因为工人多了，他们的平均产权就会降低，因而收入反而减少。这样，成功的企业理应扩展而未能扩展。有一个令人惊叹的故事，可以作为题外话。有一个机敏的南斯拉夫经理为了扩大企业而又能获得现有工人的同意，就决定雇佣工人的妻小，大搞裙带关系，把企业的激励与工人的激励统一起来。

南斯拉夫方式的另一问题是缺乏适当的激励，使工人从事效率最高的工作。举例说，一个工人在A

企业工作比在B企业工作效率高。可是A企业资本额小，赢利少，而B企业资本额大，赢利也多，结果这个工人在B企业取得收入要比A企业高。因为在B企业，他具有较高的产权收入。这样，如他已在B企业工作，就没有激励因素推动他到效率较高的A企业工作。

同样的问题发生于企业现有利润的分配。对于任何企业来说，利润的分配，即以多大比例支付给利润的享有者，多大比例用于再投资，都是一项重大的决策。在南斯拉夫方式下，现有的工人不会直接受益于投资，尤其是对老工人来说，而老工人却往往在工人委员会有极大影响。因此工人们倾向于照顾现有

工人的眼前利益，把现有的利润用于发放奖金或建造工人住宅等。为了扩大投资，可行的办法是利用裙带关系，但这毕竟不是一种完善的有效办法。唯一有效的解决办法是割断产权与就业的关系，使工人有转移产权的权利。这样，增加投资会使产权增值，工人们就能因增加投资而得益了。

完全相同的原因还限制了风险性投资。一般说来，风险性投资多在将来受益，而不是眼前立即得利。工人们既然不热心于将来受益的投资，当然也就不热心于风险性投资。

从市场运用和两种方式的讨论中得出某些结论对实行计划经济的社会有很大意义。

结 论

我的基本结论是：除了完全采用自由市场外，基本上并无其它令人满意的替代物。但这并不是说，从完全的自由市场制度稍为偏离一些就一定不合理想。因为，第一，生产效率并不是人们唯一的目标，我们很可能为了其它目标而愿意以牺牲效率为代价；其次，市场对于有些事情也无能为力，因而需要借用市场以外的力量，例如市场就无法解决国防问题；第三，当市场交易的部分重要结果对交易双方以外的难以辨别的第三者发生重大影响时，市场就显得很有缺陷，这一因素被称作“邻域作用”（neighborhood effects）或“外在性”（externalities）。这是一个十分棘手的问题，因为这类问题不得不由政府来处理，其结果往往是弄巧成拙，火上加油。

事实上，并不存在任何纯粹的制度，现存的每一种制度都是程度不同的混合制度，既有命令的成分，也有自愿合作的因素。问题在于比例——应当使命令成分保持在最低的限度。

以上论述的含义在于：在政治和经济上可能的条件下，应该最大限度地采用自由的私人市场经济的形式，尤其是像中国、苏联和南斯

拉夫这些公有制国家，私人市场经济的形式特别适用于农业、零售商业、小型制造业、矿业、运输和通讯。我想中国在这些方面已经制定了政策，最重要的步骤是尽可能在这些部门中扩展市场经济。

就收入分配而言，历史的经验告诉我们，与其通过价格体制，还不如通过税收和补贴的办法来施加影响。在采用税收和补贴时，边际率（marginal rate）越低越好。西方已经采取高度分级的比率，但这种分级大都只停留在纸上，而没有付诸实践。千百万纳税人为了寻找减税的门路，大都已经发现了有效的办法去抵消和逃避分级税率的影响。例如在美国，如我早已指出，如果把最高的个人所得税的税率从70%降到25%，政府实际的租税收入反而会有所增加。

同样的原则也适用于补贴。如果你想济助某一阶层，与其向他们提供人为地压低的商品或劳务，不如直接给他们以金钱补贴，他们会因此更多受益，经济也会少受市场外因素的干涉。

尽管兰格-伦纳的方式不可能完全有效，但毕竟是国营企业应当寻求的方向，企业应当为经营成果负责。可以考虑只下达一般性的货

币、利润指标，而不规定具体的实物产量。不必要依据苏联体制追求实物平衡，而应采用市场的平衡法，让企业自己定价，这样，价格就会恰好定在供需的平衡点上。在发明、变化和技术进步这些领域中，上述方式有着明显的缺陷。遗憾的是，在这些领域里，并没有有效的替代物使私人市场变得真正繁荣。

我所研究的很多国家的经济政策和实践，不论是资本主义经济、混合经济或公有经济，给我印象最深刻的是理论和实践、动机和效果的不一致。一百年前有名的英国作家萨缪尔·约翰逊写道：“地狱也是由善良的意愿砌成的。”1790年在法国大革命中，一位法国国民议会的代表说：

“先生们，如果在讨论中发出刺耳的声音，人们就可凭此断定其邪恶的意愿，这实在是一种不良的习惯。对于意愿，我们应当宽厚为怀，我们应当相信意愿是好的，而且事实上也确是好的。但是，我们不能对不合理的逻辑和荒谬的推理表示宽厚。别脚的逻辑学家在无意中犯下的罪恶要比坏人有意干的坏事还要多呢！”